

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIIIa. LEGISLATURA
QUINTO PERIODO

COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 2987 DE 1994

JULIO DE 1994

COPIA DEL ORIGINAL SIN CORREGIR

PERJUICIO OCASIONADO A INDUSTRIAS INSTALADAS EN TERRITORIO NO FRANCO, POR INDUSTRIAS INSTALADAS EN ZONAS FRANCAS

VERSION TAQUIGRAFICA DE LA SESION DE LA COMISION DEL DIA 27 DE JULIO DE 1994

A S I S T E N C I A

Preside : Señor Senador Dante Irurtia -ad hoc-

Miembros : Señores Senadores Jaime Pérez y Américo Ricaldoni

Invitados especiales : Representantes de la empresa SAGRIN S.A., Daniel Rainusso (Presidente); y los Directivos Miguel González Rau y Francisco Sapriza

Secretario : Señor Lorenzo A. Saavedra

(Ingresan a Sala los representantes de Sagrin S.A.)

SEÑOR PRESIDENTE.- En nombre de la Comisión damos, la bienvenida a los delegados de la firma SAGRIN S.A., a quienes escucharemos con mucho gusto.

SEÑOR SAPRIZA.- En primer lugar, queremos agradecer el hecho de que nos hayan recibido a fin de plantear nuestras inquietudes.

En segundo término, cabe manifestar que se trata de una empresa familiar que tiene casi 50 años en el mercado y cuyos capitales son 100% nacionales. Asimismo, podemos informar que a lo largo de todos estos años hemos realizado importantes inversiones en tecnología y tenemos un política personal basada en dos puntos principales, siendo el más importante el referido a la seguridad del empleo.

Básicamente, Sagrin S.A. fabrica pañales descartables, toallas higiénias femeninas, algodón hidrófilo, telas adhesivas, gasas, algún material para la industria textil, entre otros. Inclusive, hemos exportado a Brasil, Paraguay y Argentina. En ese sentido, cabe señalar que la mayor exportación la estamos haciendo a Brasil y se trata de pañales descartables. En realidad, el problema que venimos a plantear está vinculado con la competencia que estamos soportando de la empresa MIMOS, instalada en la Zona Franca de Montevideo, en el rubro de pañales descartables.

SEÑOR RAINUSSO.- Nuestra empresa emplea en forma directa a más de 170 personas.

Tal como lo manifestó el señor Sapriza, nos preocupa la competencia que estamos soportando ya que además existe una incertidumbre generalizada, los tiempos están apremiando, y debemos tener en cuenta que se pueden tomar decisiones irreversibles que afecten el futuro de nuestra empresa. Actualmente, los productos de Zona Franca pagan un arancel de importación que no alcanza a compensar las enormes ventajas fiscales y tarifarias de que gozan las empresas en Zona Franca. Debemos decir que lo que más nos inquieta es el tema relativo a las informaciones que están circulando con respecto

a las negociaciones que se están llevando a cabo últimamente vinculadas a cómo va a ser la inserción de la Zona Franca en el MERCOSUR. Según lo que pudimos saber, los productos elaborados en Zona Franca serán tratados según el origen de sus componentes. En consencuencia, desde nuestro punto de vista, se desvirtúa el espíritu de la ley porque no se considerarían a la Zona Franca como una eficiente zona importadora sino que, por el contrario, se convertirían en una eficiente zona importadora, afectando a la industria instalada. Además, al darle un tratamiento de acuerdo con el origen de sus componentes se le estaría brindando exactamente el mismo tratamiento arancelario que tienen las industrias instaladas en territorio fiscal, como por ejemplo la nuestra. En ese caso, si traemos mercaderías extra MERCOSUR, vamos a pagar un arancel de importación pero si las traemos de Argentina o Brasil, no deberemos pagarlo. Lo que se está proponiendo, --que los productos fabricados en Zona Franca paguen de acuerdo con el origen de sus insumos-- es darle exactamente el mismo tratamiento a las empresas de Zona Franca que a las instaladas en territorio fiscal. Sin embargo, se agregaría una ventaja más a todas las que ya tienen las Zonas Francas. Las empresas que estamos instaladas en territorio fiscal pagamos aranceles de importación sobre la materia prima que está en stock y en el inicio de la cadena productiva. Sin embargo, si a una empresa de Zona Franca se le hace pagar de acuerdo con sus componentes, pagaría al final de la cadena productiva, ahorrándose las mermas de producción lógicas en cualquier procedimiento industrial.

Por otro lado, si se incorpora el tratamiento arancelario se parcializa el tema. Al hablar solamente de aranceles como forma de comparar una producción, se está dejando de lado las diferencias

existentes en regímenes impositivos, de tarifas preferenciales en los puertos, en los combustibles, en la electricidad, etcétera.

Pensamos que cuando se legisló se les dio a las Zonas Francas todo lo imaginable a los efectos de convertirlas en una eficiente zona exportadora. En ese momento, tuvo lugar una rebaja global, mundial, de los aranceles, que también favoreció el desarrollo de las Zonas Francas. Actualmente, se quiere desagregar su producción para permitir la introducción al mercado interno. Si ello sucede, no nos cabe ninguna duda de que no habrá posibilidad futura de producción industrial fuera de las Zonas Francas, si no es a través de sus propios incentivos. Creemos que, en honor a la transparencia y a la competitividad, se debe declarar a toda la industria en igualdad de condiciones, no sólo arancelarias --como las que ahora estamos analizando--, sino también impositivas y tarifarias, incluyendo las ventajas que en este sentido tienen las empresas de las Zonas Francas.

Este es un tema que decididamente nos preocupa. SAGRIN no está en contra de dichas empresas, ni de las Zonas Francas. Nosotros pretendemos y siempre quisimos que el mercado o la capacidad de las empresas se determine por los propios componentes y no por legislaciones que incidan inclinando la balanza de la competencia hacia un lado u otro. Si vamos a tener que pagar los mismos aranceles que abona la empresa ubicada en la Zona Franca pero ella no tendrá que pagar el Impuesto al Patrimonio, el IRIC, el IMESI a los combustibles y a la electricidad, es imposible que podamos competir en un mismo mercado, pues existirían diferencias muy importantes en los tratamientos.

Reitero que esto nos preocupa, porque los plazos en las negociaciones se acortan y, hoy por hoy, somos la única empresa

directamente competitiva y, por consiguiente, la voz discordante en este tema. No estamos en contra de las Zonas Francas, sino a favor de ellas, pero pretendemos un marco de competencia parejo.

SEÑOR PEREZ.- Si no me equivoco, tengo la impresión de que SAGRIN sería la única industria cuyo rubro coincide con algunas de las empresas de las Zonas Francas. En general, la mayoría de las industrias de las Zonas Francas producen elementos que no son eleborados por las plantas que no se encuentran dentro de este régimen.

SEÑOR RAINUSSO.- Creemos que ello es así. Es decir, la empresa principal y la más conocida es Pepsi Cola. Realmente, no sabemos cuál es el producto que elabora dentro de la Zona Franca; tampoco tenemos conocimiento acerca de si Coca Cola también lo produce. Sí podemos afirmar que en las Zonas Francas se producen pañales, que es a lo que nuestra empresa se dedica.

SEÑOR GONZALEZ.- Quisiera recordar que la Ley de Zonas Francas se aprobó en un momento en el cual el arancel máximo era del 45%. En esa oportunidad, se sostuvo en el debate parlamentario que, de esa forma, la industria de la zona no franca quedaba suficientemente protegida. Esa fue una preocupación permanente que se observó a lo largo del debate que, seguramente, los señores senadores habrán vivido y nosotros lo hemos leído. Se trató de que la industria que se instalara en la Zona Franca no perjudicara a la ubicada en la zona no franca, como es el caso de la nuestra.

En especial, con este proyecto hemos reconvertido nuestra industria. Al respecto, podemos señalar que tenemos maquinaria sumamente especializada y personal muy capacitado y con mucha experiencia. Sin embargo, y a pesar de que el arancel bajó del 45% al

20%, ello tampoco es suficiente, ya que no alcanza para nivelar todos los beneficios que tienen las industrias instaladas en la Zona Franca.

Por otro lado, la posición uruguaya en las negociaciones dentro del MERCOSUR con relación a la Zona Franca ha variado. Hace unos meses, se sostenía que se debía pagar un arancel cero para el resto del MERCOSUR, incluyendo al Uruguay. Si ello fuera así, cerraríamos nuestras puertas. Actualmente, se habla de que podría existir un arancel externo común. En este caso, oscilaría en un 15%, que es el arancel que tiene la Argentina y el Brasil para los pañales. Creemos que con el arancel del 20% no estamos nivelados con las exoneraciones que tiene la Zona Franca, pero entendemos que con un 15% la diferencia será menor.

Según he leído en la prensa, un negociador uruguayo dijo que si el Uruguay se veía obligado a que sus Zonas Francas pagaran un arancel externo común, se les daría un subsidio equivalente a dicho gravamen.

Nosotros no cuestionamos a las industrias de las Zonas Francas mientras que se amolden al espíritu con el que la ley fue sancionada, donde se hace referencia a "eficientes industrias exportadoras". Sí estamos asustados porque esas empresas están compitiendo en el mercado interno --para lo cual no fue concebido el régimen de Zonas Francas-- y con probabilidad de que tengan un arancel cero o mínimo, que nunca nivelará a nuestra industria, que paga todos sus impuestos, leyes sociales, etcétera.

SEÑOR SAPRIZA.- Quisiera exponer algunos aspectos. Hace unos días, el señor García Peluffo, que es el jefe de los negociadores uruguayos en el MERCOSUR, informó públicamente que la posición oficial del Gobierno era que las Zonas Francas paguen el arancel externo común para ingresar

sus productos al territorio no franco. Según el señor García Peluffo, esta afirmación fue efectuada por mandato directo del señor Ministro de Economía y Finanzas. Ante estas declaraciones, se produjo una inmediata y fuerte reacción de los usuarios de Zonas Francas quienes, según tengo entendido, se entrevistaron con los miembros de esta Comisión y con los de la de Hacienda de este Cuerpo; inclusive, tomaron contacto con algunos candidatos presidenciales y otras autoridades, y enviaron un fax al señor Presidente de la República.

Me gustaría referirme a algunas de estas reacciones a fin de aclarar ciertos puntos. En la prensa del día de hoy figura que los usuarios advierten que ocho de cada diez proyectos industriales de las Zonas Francas podrían resultar inviables con la posición del Gobierno. Nosotros sostenemos que si la posición final resultante fuera la contraria --es decir, que las producciones de Zonas Francas ingresaran al territorio no franco sin pagar aranceles--, el 100% de la industria nacional sería inviable. Aclaro que no estoy hablando de proyectos sino de industrias que hace décadas que estan trabajando y funcionando en el país.

Como segundo punto, la Asociación de Usuarios también advierte que en los dos últimos años se han invertido muchos millones de dólares en las Zonas Francas y que ahora corren riesgos. Al respecto, pregunto cuántos millones de dólares ha invertido la industria nacional en los últimos 50 años y qué suma le ha aportado al Estado. Esa es la inversión que está corriendo peligro si la posición final fuera la contraria.

También figura en la prensa que hubo un cambio en las reglas de juego para los inversores de los proyectos industriales de Zonas

Francas, y de eso se acusa al Gobierno. Todos conocemos que el "status" de las Zonas Francas en el MERCOSUR aún no ha sido definido o, por lo menos, no está muy claro. Entonces, mal podía estar definido hace un año atrás. Como consecuencia, deduzco que las reglas de juego no existían o, reitero, no eran muy claras.

Por último, la Asociación de Usuarios afirmó en el día de hoy que el pago del arancel externo común para los productos industrializados en Zona Franca, sería como firmar el acta de defunción de las industrias instaladas.

Con respecto a esto, me gustaría que los señores senadores observaran la realidad que estamos viviendo actualmente. Existen dos empresas que elaboran el mismo producto, que están instaladas a quince minutos de distancia una de otra y que tienen la misma tecnología, productividad y eficiencia. Una de ellas --como es nuestro caso-- paga todos los impuestos, mientras que la otra no abona ninguno. Si la posición final fuera que el arancel quedara en cero, pregunto a cuál de las dos empresas habría que firmarle el acta de defunción.

Quería mencionar estos puntos porque tengo entendido que la Asociación de Usuarios de Zonas Francas del Uruguay hizo planteamientos muy fuertes a través de la prensa, y no sé exactamente cuáles fueron sus manifestaciones en esta Comisión.

SEÑOR RICALDONI.- Desconozco cuál es la posición de los demás integrantes de esta Comisión, pero creo que la versión taquigráfica de lo que se nos expresó por parte de la Asociación de Usuarios de Zonas Francas del Uruguay en modo alguno es un documento secreto. Por tanto, propongo que se les suministre un ejemplar de esa versión, ya que les puede ser de utilidad y, con la misma equidad, pienso que habría que hacerle llegar a la referida Asociación la versión taquigráfica de esta sesión.

En cuanto al problema que hace unos momentos planteaban nuestros invitados, a mi juicio, no es solamente de la empresa SAGRIN, sino que puede afectar a cualquier industrial de este país. Creo que al igual que los demás integrantes de esta Comisión, debemos reflexionar sobre todos estos puntos. A mi juicio, este tema va mucho más allá de la suerte que pueda tener una industria que se instale en territorio franco o no franco. Es un problema que está vinculado con el aparato productivo del país y su paz social, porque puede ser --aún no tengo opinión formada al respecto-- un ingrediente más que crea dificultades adicionales.

Pensando en voz alta, digo lo siguiente. Dentro de la actividad parlamentaria como fuera de ella --y seguramente a mis compañeros de Comisión les debe ocurrir lo mismo--, de tanto en tanto encuentro, por ejemplo, quejas sobre demoras y criterios excesivamente aperturistas, diría, del Ministerio de Economía y Finanzas, en la fijación de los

precios mínimos o de referencia.

Este tema no tiene nada que ver con las Zonas Francas, pero está relacionado, por ejemplo, con la problemática que atraviesa la industria textil en este momento. Por ejemplo, las camisas traídas del Asia, en donde el salario se ubica en los U$S 20 e inclusive, frecuentemente, se hacen en barcos factorías fuera de aguas territoriales para evadir las leyes laborales, ocasiona una competencia que muchas veces resulta ruinosa para quienes comercializan ese mismo producto. Para eso están los estudios que se deberían hacer, a mi juicio, con más celeridad e independencia de criterios, en relación a lo que es la política económica del Gobierno. Aclaro que me refiero al anterior Gobierno, a éste o, quizás, al próximo.

Aunque este tipo de análisis existe, muchas veces demora y es avaro con respecto a la protección de la industria instalada en el país. De todas formas, insisto, se han establecido criterios para buscar una cierta equiparación entre las distintas soluciones. A título de ejemplo, podría mencionar que el Gobierno argentino hace unas semanas decidió crear un impuesto de U$S 5 para cada camisa importada, para terminar con este tipo de problemas. Con esto no estoy afirmando que esa pueda ser una solución, pero me parece claro que se trata de una situación que tiene un cierto grado de similitud con la que ustedes están planteando. No sé si aplican esos procedimientos de precios mínimos de referencia para lo que tiene que ver con el ingreso del territorio franco al no franco.

SEÑOR SAPRIZA.- En el caso que nos afecta, sería absolutamente inoperante.

SEÑOR GONZALEZ.- No tendría efecto porque dentro de ese costo existe la

dificultad de fijar un precio de referencia. En cierto momento, hicimos un estudio muy completo con respecto a las telas adhesivas, pero la respuesta que se nos dio fue que los balances nuestros eran buenos, y por ese motivo no tuvimos el apoyo. Parece que tendremos que esperar que el enfermo esté en estado de coma para que se le dé el apoyo en lo que respecta a a los precios de referencia.

SEÑOR RICALDONI.- Puede ser que el criterio no sea, solamente, el de mostrar lentitud en las decisiones, sino que además esté equivocado. Para mí, el tema no pasa por el balance de la empresa, sino por establecer qué prácticas comerciales pueden ser admisibles para aceptar la competencia libre y qué otras reglas de juego no lo son. También se debe determinar qué situaciones corresponde contemplar, porque si la seguridad social en el Uruguay es mucho más significativa que en otros países, ello no es culpa del industrial. Por lo tanto, hay que tener en cuenta que se han realizado determinadas inversiones en el país y que allí se dan fuentes de trabajo que el Parlamento tiene que proteger.

No obstante, hay algo que se debe tener presente. Al igual que ustedes y que casi todos quienes viven en este país --excepto el Gobierno y sus negociadores--, nosotros desconocemos qué va a ocurrir con el arancel externo común, por una parte, o con las Zonas Francas uruguayas, por otro. No tenemos más información de aquella que surge de los medios de difusión.

Ayer, en el Senado, debatimos sobre el tema del MERCOSUR, y recuerdo que yo citaba unas noticias aparecidas en "El Observador Económico" el día lunes, donde se informaba que el Brasil cambiaba totalmente su posición en cuanto a las medidas aplicadas destinadas a proteger las industrias llamadas sensibles para abogar ahora por la

desprotección de ellas, en contra de lo que reclama la Argentina. No sabemos, si las reuniones que están produciéndose ahora entre la Argentina y el Brasil les han permitido llegar a un acuerdo, o no. Asimismo, trascendidos periodísticos de hoy indican que la visita sorpresiva del señor Ministro de Relaciones Exteriores del Uruguay a Brasilia para ver qué estaba sucediendo, no trajo ningún progreso.

Además, hay tres temas que son distintos. Uno es el arancel externo común respecto de aquello que viene desde fuera del MERCOSUR. Todavía no sabemos cuándo va a existir ese arancel externo común, o diferentes aranceles.

Tampoco sabemos qué nichos habrá dentro de ese arancel externo para que materias primas y bienes de capital que a Uruguay le interesan mucho puedan entrar con el menor gravamen posible, a los efectos de competir con Brasil y Argentina en el futuro, dentro del MERCOSUR.

La Cámara de Industrias nos ha señalado, por ejemplo, que los aranceles actuales de nuestro país son más bajos que los que resultarían de un arancel externo común, tal como se viene negociando. De esto podría deducirse que nuestro país, que no es productor de ciertas materias primas y bienes de capital, por virtud de la fijación del Arancel Externo Común, pasaría a tener costos más altos que los vigentes. Naturalmente, muchos sectores de producción uruguayos quedarían fuera de competencia con sus correspondientes colegas de los otros países integrantes del MERCOSUR.

Otro de los problemas es cómo juega el arancel externo respecto de nuestras zonas francas. La posición de Argentina y de Brasil es muy dura; creo que más dura que aquella a la que quieren llegar en definitiva. Pero según lo que se ha publicado hoy en los medios de difusión, ambos países sólo admiten como zonas francas las de Tierra del Fuego y Manaos. Esto significa que ninguna producción de zona franca uruguaya o paraguaya podría entrar al Mercado Común con determinadas ventajas. También es cierto que todo eso se complica, a su vez, con el tema de los certificados de origen y otra serie de aspectos.

Concretamente, creo que todos nos estamos moviendo en una gran incertidumbre acerca de lo que va a pasar. Personalmente no sé si el

Gobierno uruguayo cuenta con más información. En el Parlamento conocemos poco más que esto --que no es del caso mencionar-- y que no es demasiado explícito en cuanto a un diagnóstico de lo que pueda ocurrir.

A mi entender, el problema que nos plantea la delegación que nos visita no refiere al MERCOSUR --éste es un asunto que corre por cuerdas separadas--; está vinculado al tema de la política económica del Gobierno. Cuando recorro el interior --y no hablo del señor senador Irurtia que tiene sus raíces en el interior-- compruebo que los productores se quejan permanentemente de que está entrando, por ejemplo, papa de otro país que ni siquiera integra el MERCOSUR. De modo que aquí el tema del Mercado Común no tiene nada que ver. En este problema está incidiendo la baja del arancel y el retraso cambiario. Insisto, no se trata de un problema referente al MERCOSUR, más allá de que en otras áreas sí lo sea. Lo mismo sucede con algunos productos importados desde otros países, a los que puede accederse fácilmente como, por ejemplo, los pañales.

Sin dudas, este asunto está vinculado directamente con un criterio que tiene que aplicar el Gobierno respecto de estas situaciones. Más allá de lo que pueda ser un planteo político, es muy poco lo que puede hacer el Parlamento, porque la política económica se concreta a través de decretos y resoluciones dictados por el Poder Ejecutivo. Andaría muy mal un país si las líneas concretas de su política económica fueran establecidas por ley. Esto no significa que no sea importante lo que acabamos de escuchar, así como lo que nos dijeron los usuarios y explotadores de zonas francas.

Considero que este tema debe se estudiado y meditado, para luego

sacar las conclusiones. Aclaro que estoy hablando a título estrictamente personal; ni siquiera de mi sector político.

Insisto en que la experiencia indica que la cuestión radica básicamente en si el Gobierno es sensible o no a este tipo de situaciones o si cree que son de recibo los argumentos aquí planteados. Nosotros legislamos; pero no elaboramos la política económica, la educativa ni ninguna otra.

SEÑOR GONZALEZ.- Es cierto lo expresado por el señor senador, pero si me permiten, deseo acotar lo siguiente.

Esta situación problemática surgió luego de la aprobación de la actual Ley de Zonas Francas. La antigua no permitía que se instalaran industrias competitivas. Quizás fuera exagerada, pero el espíritu de esta norma era correcto en cuanto se refería a polos de desarrollo destinados a la exportación. Consideramos que esa idea se ha desvirtuado. Nosotros apoyamos las zonas francas pero en ese entendido. Ojalá podamos entrar no sólo al MERCOSUR sino también a otros mercados. Sin embargo, el legislador no pensó nunca en el mercado doméstico. Probablemente, en el artículo 1º de la ley, cuando se habla de "polos destinados a la exportación" haya faltado alguna precición como, por ejemplo, que se trataría de polos destinados "solamente" a la exportación.

De todas maneras, entendemos que la solución no se encuentra en el ámbito legislativo, pero en torno a este problema existe una mezcla de leyes.

SEÑOR PEREZ.- No voy a hacer una intervención extensa sobre este asunto.

Creo que el problema de las zonas francas tuvo su origen en la

incorporación de capitales y tecnología en ramas que no competían con la industria nacional. Aquí se mencionó, por ejemplo, la producción de Pepsi Cola. Si no me equivoco, esta empresa trabaja con el jarabe, que es la materia prima que da origen a la bebida que todos conocemos, y el cual no se produce a nivel de la industria nacional. No sé lo que ocurre con la producción de Coca Cola, pero hasta el momento no ha dicho que se esté perjudicando por esta situación.

En el caso concreto que nos ocupa, se ha dado una doble agresión en el sentido de que, por un lado, hay una empresa en el ámbito de la zona franca que compite con una industria que ya estaba instalada.

SEÑOR GONZALEZ.- En realidad, este tipo de pañal existe desde el año 1988, pero esta empresa comenzó a operar a principios de este año. Obviamente, no somos novedosos en esta área, ya que la fabricación de estos productos data de treinta años atrás.

SEÑOR PEREZ.- Tenemos, por otro lado, la agresión que viene desde el exterior en tanto ingresan pañales, por ejemplo, de Estados Unidos.

SEÑOR GONZALEZ.- Otro aspecto que merece ser destacado es el del flete. Estamos capacitados para competir con el pañal proveniente de Estados Unidos, ya que es un producto que tiene mucho volumen y, por lo tanto, requiere mucho flete; sin embargo, vienen muy comprimidos. Entonces, una fábrica como la nuestra, ubicada a 4 Kilómetros, tiene una capacidad de competencia distinta a la de Estados Unidos.

SEÑOR PEREZ.- Probablemente dentro de dos semanas tengamos una reunión con el señor Ministro Galán. En su momento, sugeriré que se invite también al señor Ministro de Relaciones Exteriores, a quien veo más activo que nadie en torno al tema del MERCOSUR. Este caso, del que hemos tomado conocimiento en el día de hoy, podrá ser examinado en

profundidad, más allá de que, tal como señalaba el señor senador Ricaldoni, en este ambito no dictamos las normas concretas de tipo económico, ya que eso corresponde al Gobierno y a los Ministerios competentes.

De todas maneras, creo que ha resultado de mucha utilidad la información que nos han brindado en el día de hoy.

SEÑOR GONZALEZ.- Deseo agradecer el que nos hayan recibido y escuchado nuestros planteamientos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entiendo que es muy importante tener igualdad de condiciones para poder participar en un mercado abierto con muchos productores, ya sea de zona franca o no. Se trata de una situación que merece la mayor atención porque involucra un gran esfuerzo de los empresarios, quienes producen cumpliendo con las normas del país y deben enfrentarse a una competencia que se beneficia de la radicación en un lugar determinado.

Una política nacional instaló empresas extranjeras en nuestro país, pero los criterios han ido variando con el correr del tiempo y se crearon variantes como el MERCOSUR.

Considero que la política económica del país tiene que participar en estos temas y, aunque pertenece a la órbita del Poder Ejecutivo, nosotros también debemos estar interiorizados.

En nombre de la Comisión de Industria y Energía, agradezco la exhaustiva información que nos han brindado.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 16 y 11 minutos)